L'ACTUALITÉ DES PME

La parole à... Roland Buton
Président de Buton Industries

« Faire savoir aux PME que l'exportation existe »

Buton Industries est une PME vendéenne de 40 salariés spécialisée dans la tôlerie industrielle, la fabrication de mobilier urbain et mobilier de terrasses de restaurants. Depuis trois ans, elle s'est lancée dans l'export, principalement en Europe. Elle y réalise 17 % de son chiffre d'affaires (8,4 millions d'euros).


Roland Buton : « Le plus dur, c'est ce palier que représente la décision d'aller vendre à l'étranger. » DR

Quelles sont les difficultés que rencontre une PME à l'export ?
On dit souvent que les PME ont un savoir-faire mais pas d'appui pour le vendre. C'est le cas lorsqu'elles se lancent à l'export. On a l'impression que c'est une montagne, alors que ce n'est pas si dur que cela. L'exportation est une opportunité de marché, mais il existe des problèmes sur le transport et la sécurisation du paiement. Le plus dur, c'est surtout ce palier que représente la démarche décisionnelle d'aller vendre à l'étranger. Pour ma part, il m'a fallu surmonter la barrière de la langue, c'est la problématique la plus importante. J'ai donc recruté un commercial et une secrétaire trilingue. Pour les questions de paiement, j'ai souscrit une assurance-crédit et l'affacturage sur la partie export.

Pensez-vous qu'il y a un manque de soutien en la matière ?
Pour ma part, cela se passe bien. Je suis accompagné par Ubifrance et la CCI régionale pour procéder à des études de marché. Mais il y a un manque d'information sur les dispositifs d'aide ou de soutien. L'État, les collectivités locales font des efforts pour favoriser l'export, mais je trouve qu'il n'y a pas de travail en profondeur pour le faire savoir dans les petites structures. Il faut prendre en compte que les PME savent fabriquer, mais ne savent pas vendre ou, plus précisément, ne savent pas qu'elles peuvent aller vendre à l'export. C'est une question de communication. ■

PROPOS RECUEILLIS PAR DENIS KERDRAON

Aide à l'innovation – Centre

Médal met les puces et l'électronique en musique

Au confluent de l'art et de la science, la PME a inventé une puce électronique composant de la musique pour les jouets, la téléphonie ou... les sculptures.

C'est un coup de pouce jugé décisif qui vient d'être apporté par Oseo-Centre à Médal, petite entreprise innovante installée près de Courtenay, dans l'est du Loiret, et dont les travaux associent intelligence artificielle musicale, électronique embarquée, énergie renouvelable et arts plastiques. Par-delà le chèque conséquent, le soutien d'Oseo est d'abord une reconnaissance officielle pour des créateurs d'art et des musiciens coordonnés par Frédéric Baron et surtout son père, René-Louis Baron.

Dans le monde artistique, celui-ci est d'abord réputé pour avoir inventé un système électronique capable de composer automatiquement de la musique. *« Une puce électronique*, explique Frédéric Baron, *est capable de composer des milliards de mélodies sans aucune intervention humaine. »* Ce système et cette puce, protégés par un brevet, peuvent être installés dans une multitude d'objets, notamment dans le domaine du jouet. Médal a d'ailleurs participé du 7 au 12 février au Salon international du jouet à Nuremberg. Mais d'autres applications sont envisagées, notamment la domotique pour les carillons musicaux et la téléphonie pour les messages d'attente.

LE « MUR DES JE T'AIME »

L'entreprise réunit de multiples compétences : infographistes multimédia, créateurs, musiciens, etc. Frédéric Baron dirige aujourd'hui la PME avec une expérience d'artiste-décorateur et une réalisation emblématique : le « mur des je t'aime » à Paris. La start-up, qui emploie 2 personnes, devrait véritablement décoller en 2008 après le soutien d'Oseo. *« Nous allons vendre des licences d'exploitation, peut-être même en Chine*, se réjouit Frédéric Baron. *De grands groupes internationaux s'intéressent à notre invention, le chiffre d'affaires devrait au moins doubler pour atteindre 250.000 euros cette année. »*

Médal va également innover en créant une œuvre plastique et musicale *« l'ovoïde et son totem »* qui diffuse de la musique automatique mais que le public peut modifier dans un processus interactif grâce à des capteurs de pression et des capteurs tactiles. Cette sculpture musicale alimentée par l'énergie photovoltaïque devrait être installée non loin du siège de Médal aux abords de la future autoroute A19 qui sera ouverte l'été prochain. La PME espère donc en faire une vitrine de *« l'intelligence artistique et industrielle »*. ■

JEAN-JACQUES TALPIN, À ORLÉANS

MODE D'EMPLOI DU DISPOSITIF

Oseo-Centre a apporté 37.500 euros de subvention à Médal au titre de l'innovation. Ce soutien a débloqué d'autres participations comme celles du conseil général du Loiret et de la CCI. Au total, Frédéric Baron chiffre à 75.000 euros les aides apportées à sa société. Ces apports serviront d'abord à l'extension du brevet de Médal, dont le coût pour quinze pays est chiffré à près de 500.000 euros. Ce brevet est considéré comme « très porteur d'avenir » par Hervé Duval, responsable innovation d'Oseo-Centre. Cet argent servira aussi à financer la démarche commerciale et la participation à de grands salons. Oseo-Centre : 02.38.69.80.01.

La PME en herbe – Aquitaine

Cyndrom détecte les meilleurs points de vente

Michel Tribouillard et sa jeune équipe réunie au sein de la société Cyndrom débutent la commercialisation de « geomotion », un nouveau système d'information géographique (SIG) d'aide à la décision qu'ils ont mis au point. *« Il permet d'abord, avec le logiciel Sales and Marketing, d'aider les revendeurs à mieux appréhender leur business à travers leurs clients »*, annonce Michel Tribouillard. À partir du croisement de résultats d'activité et de tout un panel de données externes, ce logiciel permet de mettre en évidence les forces et faiblesses territoriales d'un point de vente, son potentiel de développement, et déterminer des zones cibles à fort potentiel pour lui, de façon à lui éviter toute dispersion commerciale. Mais il présente aussi l'intérêt pour ses fournisseurs de les aider à mieux gérer leurs efforts commerciaux.


Michel Tribouillard, inventeur du système d'information géographique d'aide à la décision commerciale. DR

DÉCOUPAGE COMMERCIAL

Dans le prolongement de ce service, Cyndrom propose aussi Territoire Manager, un second logiciel destiné cette fois aux forces de ventes internes pour les aider à optimiser leur découpage commercial. *« Unique en France, Territoire Manager permet de s'affranchir des critères administratifs traditionnels pour ne découper l'espace qu'en fonction d'indices de compacité et d'homogénéité »* assure Michel Tribouillard. Si, pour des raisons liées à l'expérience professionnelle de son dirigeant, Cyndrom se montre particulièrement actif auprès du secteur de l'horlogerie-bijouterie, il entend se développer néanmoins dans tous les domaines de l'équipement de la personne. Éventuellement en faisant appel à des partenaires sous contrat de licence. ■

FRANK AUDONNET, À BAYONNE